

## ACCOMPAGNEMENT POUR CROISSANCE EXTERNE EN ALBANIE

### Contexte et objectifs

La CCI Française en Albanie accompagne les sociétés françaises qui ont pour projet l'identification de partenaires en Albanie.

### Méthodologie de travail proposée et implémentation

La CCI Française en Albanie met à la disposition de la société française un responsable de projet qui l'accompagnera sur toute la période de son projet déroulé en Albanie.

### DEMARCHE :

#### Étape 1 & 1.1 : RECHERCHE DE PARTENAIRES EN ALBANIE QUI CORRESPONDENT AU PROFIL REQUIS

- Constituer une liste de cibles selon le profil donné (entre 5-10 CV-s)
- Validation des cibles à approcher
- Constitution d'un argumentaire nécessaire pour l'étape de l'approche

#### Livrables :

- CV des prospects, en français ou en anglais
- Lettre de motivation, en français ou en anglais
- Organisation des interviews (la CCIFA ne participe pas aux interviews)

**Action:** Le client présélectionne des CV

Votre validation d'un short liste des CV

Votre confirmation pour les interviews (online ou sur le site)

#### Étape 1.2 : IDENTIFICATION DE CLIENTS EN ALBANIE QUI CORRESPONDENT AU PROFIL REQUIS ( a voir après l'étape 1)

#### Livrables :

- un rapport de toutes les sociétés du secteur avec les principaux chiffres (CA, profit, profit margin, nombre d'employés, emplacement géographique)
- Excel avec toutes les sociétés, les chiffres + un scoring pour identifier rapidement les plus performantes et les moins performantes

**Action:** Le client présélectionne des sociétés sur la base de cette étude pour être qualifiées

#### Étape 2 : QUALIFICATION ET APPROCHE

- Identification de l'interlocuteur approprié – l'actionnaire – et ses coordonnées
- Pré-qualification de la cible en termes :
  - D'activité et de clientèle
  - De confirmation de leur intérêt
  - De collecte des données définies (ressources humaines, compétences, langues, etc)
  - Constitution d'un rapport final avec les profils détaillés des cibles de la shortlist

**Livrable :** Rapport des sociétés ayant un intérêt

**Action :** Votre validation d'un short liste des prospects

**Etapes optionnelles :**

**Etape 3 : ANALYSE DES PROSPECTS VALIDES ET DES ACTIONNAIRES** (externalisée)

- Vérification des comptes annuels (les 3 dernières années) des sociétés cibles validées – des rapports complets par sociétés contenant les noms des associés, les parts sociaux détenus
- Rapport des actionnaires / administrateurs (implication dans d'autres sociétés, procès commerciaux, pénal,...)

*CCIFA peut recommander des experts : cabinet d'avocats, conseiller fiscal, comptable ...*

**Etape 4 : ORGANISATION DE RENDEZ-VOUS ET ACCOMPAGNEMENT AUX RENDEZ-VOUS**

- Organisation des rendez-vous avec les cibles choisies dans la shortlist
- Accompagnement en rendez-vous pour un appui commercial et d'interprétariat

**Etape 5 : DUE DILLIGENCE** (externalisée):

- Audit du management
- Audit du potentiel commercial
- Audit de gestion et de valorisation

*CCIFA peut recommander des experts : cabinet d'avocats, conseiller fiscal, comptable ...*

**Planning et délais de réalisation**

Le projet se déroulera dans 6-8 semaines à compter de la signature du bon de commande. Au-delà de cette période, la CCI Française en Albanie sera déchargée de ses obligations pour la réalisation de la prestation considérée.

**Budget prévisionnel**

ETAPE	OBJET	PRIX HT
1	Constituer une liste de CV selon le profil donné	
2	Qualification & approche des clients validées	

*\*Les conditions de paiement pour les prestations externalisées sont à définir avec chacun des prestataires choisis.*

ETAPE	OBJET	PRIX HT
3	Rapports des comptes annuels des cibles validées	En direct avec le prestataire
4	Organisation des rendez-vous Accompagnement en rendez-vous <i>(en fonction du nombre de cibles à rencontrer, on définira le nombre de jours d'accompagnement)</i>	EUR / CCIFA
5	Due diligence (externalisée)	En direct avec le prestataire

*\*Les conditions de paiement pour les prestations externalisées sont à définir avec chacun des prestataires choisis.*